

Charla

De  
a **1**  
**10**

# ¿Cuál es la calidad de Narrativa Comercial de tu empresa?

hector sepulveda



[www.powerpitch.net](http://www.powerpitch.net)

[www.hectorsepulveda.net](http://www.hectorsepulveda.net)



Héctor Sepúlveda

Creador y Head Coach del  
Power Pitch Method

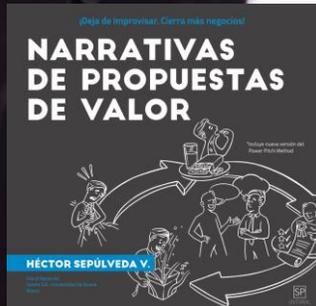
[hector@powerpitch.net](mailto:hector@powerpitch.net)

**HECTOR SEPÚLVEDA** es creador y Head Coach de los métodos **POWER PITCH METHOD®** y **STORYTELL-INC®**

Autor del Libro **POWER PITCH METHOD**, 2013, y **NARRATIVAS DE PROPUESTAS DE VALOR**, 2019. publicados en colaboración con Wayra y el **CENTRE-CID** de la Universidad de Girona.

Profesor del curso “Narrativas de Propuestas de Valor” del Magister de Emprendimiento Tecnológico de la Universidad Adolfo Ibáñez, profesor de programas para empresas de UAI Corporate y Educación Ejecutiva UC. Profesor visitante de la Universidad de Girona.

Ha asesorado y entrenado equipos comerciales, de innovación y altos ejecutivos en empresas como Banco Santander, Movistar, Walmart, Angloamerican, Codelco, entre otras. Y dictado conferencias a importantes Incubadoras de Negocios, Asociaciones Empresariales, organizaciones Científicas y Universidades, en Latinoamérica y Europa.



# La charla

- Repasa 10 aspectos sobre gestión y calidad de narrativas comerciales de empresas B2B, a través de preguntas que los asistentes deben ir contestando.
  - Los participantes obtienen un **Índice de Calidad** que declara el resultado para poder conversar del tema en su empresa.
  - Recomienda buenas prácticas para que las empresas puedan mejorar ese índice con miras a obtener mejores resultados comerciales.
  - Se hace un ejercicio básico enfocado en demostrar que se puede hacer una oferta sin mencionar el producto.
  - Termina con preguntas y conversación al final de la charla.  
Duración total: 1 hora y 30 minutos.
- 
- Posibilidad de realizarla online o presencial si es posible.

Esta charla no constituye un taller práctico donde se aplica y corrige, sólo son los lineamientos generales.

Para realmente profundizar existe la posibilidad de solicitar un taller de 4 horas mínimo o cursar la Escuela de Narrativas Comerciales

# Contrata la charla

- € 1.500 (Euros) / 33 UF + iva (Chile)
- Gastos de traslados y estadía corren por parte del contratante.

# Testimonios y recomendaciones sobre el speaker y la metodología

“Nos ha ayudado a alinear nuestra narrativa comercial y elevar su nivel. El proceso de trabajo fue muy fluido y ameno, logrando interacción y consenso entre los diferentes participantes, lo que nos condujo a un resultado excepcional. Muy agradecida por su guía y asesoramiento. Lo recomiendo a cualquier empresa o emprendedor que necesite formalizar y verbalizar en forma impactante su negocio.”

**Marcela Bonomo.** Gerente Marketing Nespresso

“Notable el método Power Pitch. Al centro de la actividad comercial. Un proceso bien pensado que energiza a todo el equipo de ventas. Dictado magistralmente por Héctor Sepúlveda. Nos quedamos con ganas de más”

**Rolando Martínez.** Gerente Comercial ESIGN LATAM

“Hector fue uno de los asesores más importantes y destacados en nuestro proceso de aceleración de Wayra Chile, trabajando con nuestras empresas tecnológicas su "pitch comercial", mejorando sustancialmente el relato comercial para los productos y servicios innovadores de nuestras empresas invertidas. El libro PowerPitch de Hector es hoy para muchos una verdadera biblia sobre cómo construir un buen relato tanto comercial como para la búsqueda de inversión.”

**Claudio Barahona.** Former Country Manager Wayra. Managing partner at ALAYA CAPITAL

# Testimonios y recomendaciones sobre el speaker y la metodología

Pasamos de tener una narrativa centrada en el producto y su forma de solucionar los problemas de los clientes, a una narrativa centrada en el salto de valor que lograran nuestros clientes trabajando con nosotros.

Esta formación nos permitió diseñar un camino metódico para el diálogo comercial, que contempla las fases desde el momento del primer contacto, hasta luego de la entrega del producto o servicio.

La formación nos ayudó a mejorar nuestro relato comercial de 3 a 8 puntos, (en una escala de calidad de relato que va de 1 a 10 puntos, donde 10 es excelente).

Esto no sólo significó mejores resultados comerciales, sino también más seguridad y entusiasmo de los miembros del team comercial al momento de conversar con nuestros leads.

**Román Meyrelles**. Commercial Director Ibisdev

“Esta metodología muestra por qué crear un “elevator pitch” que dé resultados, necesita mucha disciplina y horas de trabajo. El POWER PITCH METHOD es una metodología imperdible para cualquier emprendedor o ejecutivo que necesita vender su nuevo proyecto a inversionistas, clientes externos o internos”..”

**Nils Strandberg**. Ceo Latin Pacific. Founder y ex CEO Revista América Economía

# Testimonios y recomendaciones sobre el speaker y la metodología

“Nuestra experiencia del trabajo realizado con HECTOR SEPULVEDA fue muy positiva y alto valor. El poder mirar de una forma diferente nuestro relato comercial a los clientes, nos permitió generar un impacto directo en los resultados comerciales. Desde la primera sesión logramos sacar importantes mejoras en la forma en que nos presentábamos como empresa y como vendíamos nuestros productos. En nuestro caso, el impacto en los resultados comerciales se vio reflejado rápidamente en 3 aspectos, un incremento de las reuniones con potenciales clientes, un mejor resultado de la gestión sobre estas nuevas oportunidades comerciales y un nuevo relato para nuestros clientes actuales, lo que está generando un aumento importante en las ventas de la empresa.”

**Alejandro Bernales.** Gerente General AMS

“Utilizamos durante varios años el POWER PITCH en la preparación de las Pymes de la Cámara de Comercio de Santiago para enfrentar sus reuniones de negocios con grandes empresas. Quedó demostrado que las herramientas transmitidas fueron fundamentales para la confianza y el éxito de los empresarios y emprendedores”.

**Andreas Wiechert von Navay,** Gerente de Servicios empresariales de la Cámara de Comercio de Santiago.

# Testimonios y recomendaciones sobre el speaker y la metodología

Vivimos en un mundo extremadamente competitivo y saturado de distintos productos y servicios, en el cual el cliente está permanentemente bombardeado por alternativas. Ya no basta con sólo tener una buena propuesta de valor, sino que es esencial transmitirla de la manera más efectiva posible.

Es por esto que un pitch potente es clave para abrir nuevas conversaciones de negocios.

La metodología desarrollada por Héctor, es una manera innovadora, práctica y efectiva para desarrollar una narrativa comercial ganadora. Al adaptar técnicas narrativas literarias y aplicarlas al mundo de los negocios, entrega un método paso a paso para estructurar y comunicar propuestas de valor de cualquier tipo. ¡Altamente recomendable!

**Sergio Rademacher.** Gerente General Microsoft Chile

“La asesoría y entrenamiento que recibimos de SEPULVEDA & PARTNERS, con su POWER PITCH METHOD, nos permitió entender a cabalidad el aporte de valor que ofrecíamos a nuestros clientes y ajustar nuestro modelo de atención. Construimos el discurso comercial y lo desplegamos en los distintos niveles de atención, cuidando la consistencia y la coherencia del “discurso” en cada punto de contacto. Los resultados fueron excelentes, logrando incrementos importantes en la adquisición de clientes y en la recompra”.

**Paula Rojas,** Gerente Comercial. División Sinergia, Banco Corpbanca

# Testimonios y recomendaciones sobre el speaker y la metodología

“Las decisiones de compra están relacionadas directamente en base al valor apreciado por los consumidores. En numerosas ocasiones las presentaciones de productos y servicios no denotan valores que seduzcan y en consecuencia no se identifica la propuesta de valor.

La extensa relación con Héctor Sepúlveda y el Centre Cid de la Universitat de Girona, ha sido una experiencia que nos ha permitido potenciar la comunicación de propuestas de valor a empresas e instituciones.

Lo que propone en su libro Narrativas de Propuesta de Valor ha sido una guía metodológica que nos ha facilitado articular y transmitir de manera efectiva los atributos diferenciadores de productos innovadores. Considero que la estructura y los contenidos de su libro están a la altura de las actuales exigencias competitivas.”

**Dr. Josep Tresserras i Picas** Director del Centre Cid (Centro de innovación y diseño conceptual de nuevos productos) Universitat de Girona



De  
a **1**  
**10**

¿Cuál es la calidad de Narrativa  
Comercial de tu empresa?

**La Asociación de industriales de Iquique y Teck organizaron esta charla que causó gran interés, y no solo dejó preguntas en las empresas sino también algunos tips de aplicación inmediata.**

Algunos comentarios al finalizar:

“Me permitió hacer una retroalimentación con respecto a lo que nosotros desarrollamos todos los días. Vamos a poner en práctica varios de los puntos abordados, lo que será una mejora en nuestro desempeño”. Jaime Escobar, SERVIJEG

“Es super interesante ver desde una perspectiva distinta la narrativa que hemos estado utilizando, y el poder implementar dentro de las empresas lo aprendido durante la jornada, me parece super provechoso”. María Ignacia Gattoni, GyG Thomas

“Nosotros estamos justamente sacando un nuevo programa de ventas, y esta charla nos abrió la mente, nos hace repensar lo que hemos estado trabajando ya que nos mostró muchas cosas nuevas que no teníamos consideradas”. Carlos Sandoval, Consultora Isoingenio.